

シースタイル (東京都中央区)

川合大無 社長 (42)



PROFILE かわい・だいむ

1975年、千葉県生まれ。東京農業大学農学部卒業後、ニチモウへ入社。その後、バリューコマース、サイバーエージェントを経て、2004年に株式会社シースタイルを設立。2006年から不動産プラットフォーム事業を開始し、現在そのメディアは15種にのぼる。

旬の人のPART 1

不動産関連の比較査定サイト「スマイスター」を運営するシースタイル (東京都中央区) は、新サービスとして、既存の不動産売却査定の廉価版サイト「不動産売却の窓口」を6月から開始。「サービス内容自体は従来と同様だが、価格帯を変えることでニーズが生まれる」と断言する同社の川合大無社長にその勝算を聞いた。

不動産売却の一括見積サイトを新設 1件当たりの反響課金を従来の4分の1に

シースタイルが運営する「スマイスター」は、現在15種類。不動産の売却査定や買取査定、任意売却や賃貸管理、土地活用やマンション管理、ビルメンテナンスなど、不動産オーナーが所有する物件に関わる見積もりを一括で行えるサイトだ。それぞれニッチな分野に着目したこと、また「見積もり1件で〇円」というような成功報酬型の課金制にして初期費用や月々のランニング費用をゼロ円にしたことがうけ、着実に実績を上げてきた。

現在は全国の不動産会社1600社が登録し、年間10万名以上がスマイスターを通じて一括査定を行っている。

ただその一方で、その「反響」があだとなるケースもあった。それは問い合わせの件数が来過ぎて「さばけない」や「反響課金分の費用が支払えない」といったものだ。同社の場合、1件当たりの反響課金は1万円以上から。そのため、小規模の不動産会社だと「問い合わせは欲しいけれども、なかなか手が出せない」といったジレンマがあった。

「より幅広い層に利用していただくために、あえてライトなプランを用意した」

目指すは「ユニクロ」と「GU」の関係

新たに発表された「不動産売却の窓口」は、一反響当たり3500円に設定し、従来の3分の1〜4分の1程度にした。また従来の不動産売却サイトでは、基本的に問い合わせを受けた案件はすべて課金されてしまうため、登録業者側で問い合わせの件数を調整できなかった。しか



▲サイトオープン3カ月で200社が登録

し新サイトでは掲載のオン・オフを調整できるため、問い合わせが欲しい時だけ利用することができるようにした。結果として、同社にとってもこれまで取りこぼしていた顧客層を獲得することが可能となった。

「競合サービスよりも課金金額を安くしただけでなく、掲載エリアの変更も自由にできるなど、『圧倒的な使いやすさ』をコンセプトに作りました。サービスを開始して3カ月が過ぎましたが、すでに200社に登録いただいています」

従来のサイトと重複して登録する企業も多いことから、結果的に顧客を取り合うこともなく順調に登録数を増やしているという。今後は物件情報を掲載するオーナーの数を増やすべく、全国規模でのプロモーションも行っていく予定だ。